

## **THÔNG CÁO BÁO CHÍ**

**Năm 2018, KIDO đặt kế hoạch doanh thu 12.000 tỷ, tăng trưởng hơn 70%; mục tiêu lợi nhuận trước thuế 800 tỷ đồng, tăng trưởng hơn 40% so với năm 2017.**

*Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 18 tháng 04 năm 2018, Công ty Cổ phần Tập đoàn KIDO (KDC) tổ chức Đại hội cổ đông thường niên 2018 trình Đại hội đồng Cổ đông thông qua các nội dung: Báo cáo kết quả kinh doanh 2017; Kế hoạch kinh doanh 2018; Kế hoạch cổ tức 2018 là 16% bằng tiền mặt.*

**Năm 2017, KIDO đạt mức tăng trưởng hơn 200% về doanh thu do hợp nhất doanh thu từ các công ty thành viên gồm Tường An, Vocarimex, KIDO Foods vào Tập đoàn; Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh của Tập đoàn theo đó tăng 380% so với năm 2016.**

Năm 2017, KIDO đạt doanh thu 7.016 tỷ đồng, tăng gấp 3 lần so với năm trước do hợp nhất doanh thu từ các công ty thành viên (*Tường An: 4.338 tỷ đồng; Vocarimex: 4.387 tỷ đồng; KIDO Foods: 1.493 tỷ đồng*) vào Tập đoàn, tăng trưởng hơn 200% so với 2016. Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh của KIDO theo đó đạt 561 tỷ đồng, ghi nhận mức tăng trưởng 380% so với năm 2016 sau hơn 2 năm chuyển đổi, tập trung thâm nhập và chinh phục lĩnh vực thực phẩm thiết yếu. Cụ thể:

### **Mảng thực phẩm Thiết yếu**

Với sự tích hợp năng lực từ Tập đoàn sau hơn 1 năm trở thành công ty thành viên, Tường An đã tập trung: Tái cấu trúc hệ thống, mô hình hoạt động kinh doanh; củng cố và mở rộng hệ thống kênh phân phối; Tái định vị thương hiệu “Dầu Ăn Ngon số 1 Việt Nam” và xây dựng hình ảnh Tường An trẻ trung, năng động... Bên cạnh đó, tăng cường đẩy mạnh hợp tác, mở rộng quy mô sang các ngành hàng mới, quy hoạch danh mục sản phẩm, xác định các thị trường trọng điểm và gia tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường... Kết quả từ những thay đổi cùng những hoạt động có trọng tâm, năm 2017, Tường An ghi nhận doanh thu thuần 4.338 tỷ đồng, tăng 9% so với 2016; Lợi nhuận trước thuế đạt 166 tỷ đồng, tăng trưởng 98% so với 2016. Trong đó, lợi nhuận gộp tăng hơn 50% so với năm trước, đạt mức 564 tỷ đồng.

### **Mảng kinh doanh dầu xuất khẩu, dầu thương mại và công nghiệp**

Trong năm 2017, KIDO cũng đã hoàn tất việc nâng tỷ lệ sở hữu tại Vocarimex từ 24% lên 51% trong năm 2017, chính thức sáp nhập thành công Tổng công ty Dầu ăn hàng đầu Việt

Nam. Với sức mạnh về nền tảng quản trị chuỗi cung ứng, xuất nhập khẩu, kho vận, đặc biệt là lợi thế trong lĩnh vực kinh doanh Dầu công nghiệp, Vocarimex sẽ thiết lập nền tảng vững chắc để KIDO gia tăng mức độ ảnh hưởng trên lĩnh vực cung ứng dầu ăn cho các đơn vị sản xuất tại Việt Nam, đồng thời hỗ trợ đắc lực cho các công ty thành viên trong tập đoàn. Kết thúc năm 2017, Vocarimex ghi nhận doanh thu thuần 4.387 tỷ đồng; Lợi nhuận trước thuế đạt 297 tỷ đồng, hoàn thành 148% kế hoạch đề ra.

### **Mảng thực phẩm Đông lạnh**

Tháng 08/2017 KIDO Foods đã IPO và niêm yết trên sàn UpCOM nhằm hướng đến mục tiêu đa dạng hóa cơ cấu cổ đông, thu hút nhà đầu tư chiến lược và dòng tiền đầu tư trong và ngoài nước. Đồng thời, việc đưa KDF niêm yết đã tạo cơ hội để nhà đầu tư có thêm sự chọn lựa khi có thể trực tiếp đầu tư vào từng lĩnh vực mà mỗi công ty thành viên trong Tập đoàn đang khai thác.

Mảng thực phẩm đông lạnh của KIDO Foods tiếp tục phát triển và doanh thu thuần ghi nhận mức tăng trưởng 7% so với cùng kỳ năm trước, đạt 1.493 tỷ đồng; Lợi nhuận trước thuế đạt 174 tỷ đồng. KDF tiếp tục là đơn vị dẫn đầu thị trường Kem tại Việt Nam với thị phần tăng từ 38,1% năm 2016 lên 40,2%. Tốc độ tăng trưởng của KIDO Foods trong ngành Kem đạt 15,7% cao hơn so với mức bình quân tăng trưởng 14,7% của ngành.

**Năm 2018, KIDO đặt kế hoạch doanh thu 12.000 tỷ đồng, tăng trưởng hơn 70%; Đặt mục tiêu lợi nhuận trước thuế 800 tỷ đồng, tăng trưởng hơn 40% so với năm 2017.**

### **Tập trung vào lĩnh vực thực phẩm thiết yếu có quy mô 250.000 tỷ đồng**

Năm 2018, KIDO thực hiện chiến lược chuyển dịch ngành hàng, đặt mục tiêu thâm nhập và chinh phục thị trường thực phẩm thiết yếu có quy mô lên đến 250.000 tỷ đồng với mục tiêu doanh thu 12.000 tỷ đồng, tăng trưởng hơn 70%; Đặt mục tiêu lợi nhuận trước thuế 800 tỷ đồng, tăng trưởng hơn 40% so với năm 2017.

Để hoàn thành kế hoạch đề ra, KIDO sẽ hướng đến mục tiêu khai thác hiệu quả thế mạnh cạnh tranh tại các công ty thành viên, Tập đoàn KIDO định hướng các đơn vị thành viên tập trung vào những vấn đề quan trọng nhất để tạo ra giá trị, đảm bảo cân bằng giữa lợi ích và tăng trưởng.

Tích hợp hiệu quả lợi thế cạnh tranh của từng đơn vị thành viên, tối đa hóa chuỗi giá trị của toàn Tập đoàn. Khai thác hiệu quả lợi thế chuỗi cung ứng, hệ thống phân phối với 450.000

điểm bán lẻ trong ngành hàng khô và 70.000 điểm bán lạnh, đồng thời khai thác hiệu quả công suất sản xuất của 6 nhà máy.

Bên cạnh đó, KIDO sẽ tập trung, chủ động đa dạng hóa ngành hàng dựa trên hợp tác liên doanh với các nhà sản xuất OEM, thực hiện liên kết với các đối tác nhằm mở rộng phân phối, đa dạng danh mục sản phẩm và mở rộng sang các ngành hàng thực phẩm trong lĩnh vực thực phẩm thiết yếu. Chiến lược tăng trưởng bền vững của KIDO dựa trên năng lực sản xuất, phân phối tất cả các sản phẩm đa dạng từ Thực phẩm Thiết yếu, Thực phẩm Ướp lạnh, Thực phẩm Đông lạnh, Thực phẩm Tươi, với yêu cầu về nhiệt độ bảo quản khác nhau để phục vụ nhu cầu sử dụng suốt cả ngày trong gian Bếp và tủ lạnh của người tiêu dùng Việt.

***Thông tin liên hệ:***

Ms. Nguyễn Thị Tuyết Nga

Giám đốc Truyền thông – Tập đoàn KIDO

Email: nga.ntt@kdc.vn

Phone: +84 (28) 3827 0468 - Ext. 1350

